

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Metode Penentuan Lokasi Penelitian**

Penelitian ini berlokasi di Desa Sumberejo Kota Batu yang ditentukan secara sengaja (*purposive*), berdasarkan *survey* yang telah penulis teliti sebelumnya, dan setelah melakukan *survey* bahwa dengan pertimbangan di lokasi tersebut yaitu merupakan daerah penghasil komoditi Bawang prei di Kota Batu. Penentuan lokasi ini diharapkan agar memperoleh informasi mengenai pemasaran bawang prei. Penelitian akan dimulai selama dua bulan yaitu bulan April sampai bulan Mei 2018.

#### **1.2 Metode Pengambilan Sampel**

Populasi petani Desa Sumberejo yang dipilih adalah petani bawang prei. Petani bawang prei yang ada di Desa Sumberejo Kota Batu yaitu berjumlah 35 petani. Penentuan responden ini menggunakan metode sensus, dimana seluruh petani bawang prei di Desa Sumberejo Kota Batu dijadikan sebagai responden penelitian, yang jumlahnya adalah 35 petani bawang prei tersebut.

Pengambilan sampel pada pedagang dan pengecer yaitu pengambilan datanya sama dilakukan dengan cara menggunakan metode *snowball sampling* (bola salju) yang diperoleh dari proses bergulir dari satu responden ke responden yang lain. Riduwan, M.B.A (1995) Mengatakan *snowball sampling* yaitu teknik sampling yang mulanya berjumlah kecil kemudian anggota sampel (responden) mengajak para temanya untuk dijadikan sampel dan seterusnya sehingga jumlah

sampelnya semakin membengkak jumlahnya seperti bola salju yang sedang menggelinding semakin jauh yaitu semakin besar.

### **1.3 Jenis Data Dan Metode Pengumpulan Data**

Metode pengambilan data yaitu membicarakan tentang bagaimana cara peneliti mengumpulkan data. Penelitian ini menggunakan beberapa metode dalam pengumpulan data sebagai berikut:

#### **1. Data Primer**

Data primer merupakan sumber data yang diperoleh secara langsung dari sumber asli atau pihak pertama yaitu diperoleh dengan cara :

- a. Wawancara : teknik pengumpulan data wawancara melalui tatap muka dan Tanya jawab langsung antara penelitian dengan nara sumber atau responden, untuk memperoleh informasi mengenai penelitian yaitu wawancara langsung kepada para responden dengan menggunakan bantuan kuesioner.
- b. Observasi : melakukan pengambilan data yang kompleks karena melibatkan berbagai faktor dalam pelaksanaannya. Metode ini tidak hanya mengukur responden namun juga dapat digunakan merekam berbagai fenomena yang terjadi, untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan dalam melanjutkan penelitian ini.
- c. Dokumentasi : merupakan teknik tidak langsung ditujukan kepada subjek penelitian dalam rangka memperoleh informasi terkait objek penelitian.

## 2. Data Sekunder

Data sekunder yang akan peneliti dapatkan ada beberapa tahapan yaitu meliputi : Data sekunder yang diperoleh dari pihak lain yaitu kantor Desa, data yang diperoleh yaitu data yang berupa keadaan wilayah, data jumlah penduduk keseluruhan, mata pencaharian dan tingkat pendidikan di Desa Sumberejo Kota Batu. Data skunder lainnya yaitu proses membaca penelitian terdahulu, mempelajari dan mengambil keterangan dari buku / bahan-bahan yang didapatkan dari kuliah serta sumber data lainnya yang berhubungan dengan permasalahan yang akan diteliti.

### 1.4 Metode Analisis Data

#### 1. Analisis deskriptif kualitatif

Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif. Data yang diperoleh dari analisis kualitatif yaitu dari hasil wawancara, observasi baik secara langsung maupun tertulis. Analisis kualitatif ini bertujuan untuk mendeskripsikan saluran pemasaran.

Saluran pemasaran merupakan sekelompok lembaga yang akan melakukan kerjasama dalam proses pemasaran untuk mencapai suatu tujuan. Untuk mengetahui saluran pemasaran yaitu menggunakan analisis diskriptif menggunakan bantuan diagram alir :



## 2. Analisis deskriptif kuantitatif

Data analisis kuantitatif yaitu diperoleh dari lembaga pemasaran berupa angka, kemudian dilakukan pengolahan dan analisis data. Analisis kuantitatif ini digunakan untuk menganalisis margin pemasaran, distribusi margin dan *farmer's share*.

Margin pemasaran merupakan perbedaan harga atau selisih harga yang dibayar konsumen akhir dengan harga yang diterima oleh petani. Untuk mengetahui margin pemasaran maka Secara sistematis dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Margin pemasaran (M)} = \text{Pr} - \text{Pf}$$

Analisis margin pemasaran, Margin pemasaran (MP) = Harga jual pengecer (Pr) – harga jual petani (Pf)

a. Saluran Pemasaran 1

$$\text{MP1} = \text{Pr1} - \text{Pf1}$$

d. Saluran Pemasaran 2

$$\text{MP2} = \text{Pr2} - \text{Pf2}$$

e. Saluran pemasaran 3

$$\text{MP3} = \text{Pr3} - \text{Pf3}$$

Keterangan :

MP = Margin Pemasaran

Pr = Harga ditingkat Pengecer (Rp / unit)

Pf = Harga ditingkat petani (Rp / unit)

Distribusi margin yaitu pembagian komponen biaya dan keuntungan dibagi dengan margin pemasaran dikali 100%. Untuk mengetahui analisis Distribusi margin pemasaran maka Secara sistematis dirumuskan sebagai berikut :

$$\text{Distribusi Margin (DM)} : \frac{\text{Komponen biaya keuntungan}}{\text{Margin pemasaran}} \times 100\%$$

a. Saluran Pemasaran 1

$$\frac{\text{Komponen biaya keuntungan}}{\text{Margin pemasaran (MP)}} \times 100\%$$

b. Saluran Pemasaran 2

$$\frac{\text{Komponen biaya keuntungan}}{\text{Margin pemasaran (MP)}} \times 100\%$$

c. Saluran Pemasaran 3

$$\frac{\text{Komponen biaya keuntungan}}{\text{Margin pemasaran (MP)}} \times 100\%$$

*Farmer's share* merupakan perbandingan antara harga yang diterima petani dengan harga yang dibayarkan konsumen akhir. Untuk mengetahui analisis *Farmer's share* maka Secara sistematis dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Share Pemasaran} : \frac{\text{Semua Komponen}}{\text{Harga Jual Pengecer}} \times 100\%$$

a. Saluran Pemasaran 1

$$\frac{\text{Semua Komponen}}{\text{Harga Jual Pengecer 1}} \times 100\%$$

b. Saluran Pemasaran 2

$$\frac{\text{Semua Komponen}}{\text{Harga Jual Pengecer 2}} \times 100\%$$

## c. Saluran Pemasaran 3

$$\frac{\text{Semua Komponen}}{\text{Harga Jual Pengecer 3}} \times 1$$

